

Direito Internacional Econômico: A Compra E Venda Internacional De Mercadorias

International Economic Law: International Purchase And Sale Of Merchandise

Leila Bijos¹

João Rezende Almeida Oliveira²

Adison Silva³

Denise Magalhães da Silva Quirino⁴

Resumo: A Compra e Venda Internacional de Mercadorias trata-se de um fenômeno remoto que, com o surgimento da nova ordem mundial, vem se adaptando a esse novo cenário internacional. Frente a relações de natureza tão complexa nasce a necessidade do estudo de seus contratos regentes, cláusulas comuns e nuances, de modo a possibilitar a solução de eventuais controvérsias. A unificação da legislação aplicável se mostra indispensável ao esforço comum com o fito de evitarem-se litígios, se afigurando verdadeiro escopo entre as partes contratantes.

Palavras-chave: Compra e Venda Internacional de Mercadorias; Contrato Regente; Cláusulas Contratuais.

Abstract: The International Purchase and Sale of Merchandise is a remote phenomenon that, with the emergence of the new world order, has been adapting to this new international scenario. Faced with relationships of such complex nature is born the need to study their regent contracts, common clauses and nuances, in order to enable the solution of any controversies. The unification of the applicable legislation proves indispensable to the common effort with the aim of avoiding litigation, appearing true scope between the contracting parties.

Keywords: International Purchase and Sale of Goods; Contract Regent; Contract Clauses.

Introdução

O comércio internacional tem se afigurado cada vez mais relevante para empresas e nações sendo considerado verdadeiro mecanismo de geração de recursos e renda. A inclusão no comércio internacional tem proporcionado sucesso e prosperidade para

¹ PhD in Sociology and Criminology, pela Saint Mary's University, Canadá. Professora do Mestrado *Stricto Sensu* em Direito, Universidade Católica de Brasília. E-mail: leilabijos@gmail.com.

² Doutor em Direito, Professor Adjunto do Programa de Mestrado *Stricto Sensu* em Direito da Universidade Católica de Brasília.

³ Mestre em Direito pela Universidade Católica de Brasília.

⁴ Mestre em Direito pela Universidade Católica de Brasília.

empresas e países desenvolvidos e em desenvolvimento, sendo que estas nações têm dispensado maior atenção às transações internacionais.

As negociações internacionais de hoje são resultado de centenas de anos, evoluções e adaptações. Desde os primórdios da humanidade houve a necessidade de troca de mercadorias fundada nas carências e anseios dos seres ou nações. As características internas dos Estados foram indispensáveis para determinar o grau de evolução das transações, sendo que a disponibilidade de recursos naturais, entre outros fatores de não menor importância, têm sido determinantes ao impulsionar o comércio internacional.

Ressalte-se a necessidade de compreensão do sistema internacional, a economia (mercado), o estado (política), e a interação entre eles, num contexto de Economia Política Internacional, que surge como uma escola que oscila entre o neorealismo e o neoliberalismo. Na verdade, a acepção de estado e mercado é balizada como tipos polares, onde o estado busca sempre a segurança e o mercado busca o lucro e competição (eficiência). A lógica do estado seria a hierarquia, ao passo que a lógica do mercado seria a concorrência. Esses dois pólos, desta forma, configuram tipos ideais e assim não existiria estado puro ou mercado puro. Existiria em toda vida social somente uma mistura desses dois elementos, caracterizando a interação entre eles em diferentes graus. É imprescindível que se analise a evolução do pensamento econômico em relação à atuação do Estado, assim como a ênfase na repercussão do neoliberalismo na vida dos cidadãos.

O sistema internacional apresenta, a partir da década de 1980 e 1990, um enfoque especial atribuído ao papel das organizações internacionais e da institucionalização do sistema internacional e, por isso, questionou-se o papel soberano do Estado como foco de ação, e a relevância dos estudos da economia política internacional com os novos atores.

O processo de internacionalização da economia iniciou seu crescimento a partir da Segunda Guerra Mundial e, atualmente, no aflorar de uma nova era se expande sem medidas. A década de 1990 trouxe mudanças revolucionárias e com elas o surgimento do fenômeno da globalização. A globalização transformou-se em novo tema para as relações internacionais, seus desafios para a política internacional, uma vez que a globalização misturou o lado político e o lado econômico, unindo ambos em um só.

A economia mundial está entrelaçada com este fenômeno que veio modificar suas estruturas. Intensificaram-se as transações internacionais, reduziram-se as barreiras alfandegárias e modificou-se a forma de negociar.

Com o surgimento da *internet* e do *e-commerce*, comércio eletrônico, ainda que incipiente as relações negociais mudaram e se transformaram substancialmente havendo verdadeira revolução no comportamento de vendedores e compradores. Para Douglas S. Hartung *antes de investir no comércio eletrônico é importante pesquisar os hábitos do público-alvo, especialmente nas formas de pagamento*⁵. Preocupação condizente e merecedora de atenção e exame.

O Brasil, cada vez mais, se mostra inserido neste novo cenário mundial, sendo que o comércio exterior vem recebendo maior atenção das empresas e do governo. A deflagração da concorrência internacional demanda, dia após dia, novos métodos de enfrentamento para que o país seja competitivo frente à nova ordem econômica mundial.

O modelo de crescimento dos mercados no passado consistia em produzir no país produtos que antes eram importados, supondo-se que com isto, os Estados seriam avançados e independentes do comércio internacional. Todavia tratava-se de um engano, uma vez que atrelados a este posicionamento estavam as altas taxas de juro e barreiras cambiais, com o intuito de apoiar a indústria nacional em prejuízo dos avanços tecnológicos advindos do exterior.

Observa-se que a flexibilização das taxas de câmbio, aliada a desvalorização cambial, é moldada com o propósito de atacar as bases da economia dos países concorrentes, com o propósito de provocar o colapso no comércio. Contudo, as novas tecnologias proporcionaram mudanças radicais, traduzidas em novas fórmulas de concorrência e de regulação, em especial com a inovação intensiva de produtos de natureza tecnológica e de legislações e normas de proteção à concorrência, à propriedade intelectual e ao meio ambiente.

O emprego de técnicas comerciais impróprias pode acarretar graves prejuízos econômicos e afetar seriamente os negócios das empresas. Negociar internacionalmente não é tarefa fácil e exige planejamento, profissionalismo e investimento em recursos humanos e financeiros. Os procedimentos de natureza comercial devem ser

⁵HARTUNG, Douglas S. *Negócios Internacionais*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002. p. 18.

cuidadosamente planejados e estrategicamente previstos, com o intuito de evitar prejuízos de ordem irreparável ou de difícil reparação.

1. Os Contratos Regentes do Comércio Internacional

Para regular os negócios que envolvem empresas de nações diversas, indispensável é a elaboração de um pacto, de um contrato de comércio internacional. Registre-se que o instrumento regente de um negócio como este deve ser detalhado e composto da individualização necessária, sendo o mais completo possível. É indispensável a presença das condições impostas pelas partes, das obrigações, eventuais direitos referentes a terceiros, entre outros.

Inegavelmente os contratos desta ordem nascem depois de reiteradas negociações entre vendedores e compradores. Entretanto frente às divergências, surgem litígios de difícil solução por ausência de instrumentos que disciplinem de forma uniforme a matéria.

As complicações do comércio internacional decorrentes da pluralidade de legislações se manifestam em diversos setores e contratos, todavia são mais acentuadas quando se trata da compra e venda internacional de mercadorias. A entrega de produtos, objeto das contratações depende da quitação de um valor, por sua vez, a operação mercantil básica tanto interna como em âmbito internacional depende de outros fatores que incluem transporte, garantia, tarifas alfandegárias, entre tantos outros.

Com o intuito de ajustar os negócios às vontades das partes contratantes e à legislação local dos diferentes países envolvidos foram criadas e desenvolvidas diversas regras que são aceitas e reconhecidas universalmente. Essas regras são definidas previamente antes que se dê a concretização do acordo por consenso e tratam-se das Convenções. As Convenções tratam da forma de pagamento, garantias, condições de compra, venda e entrega de mercadorias, seguros, entre outros. Por tratar-se de normas que atuam frente ao dinamismo das relações internacionais essas Convenções necessitam de freqüentes atualizações.

A primeira regra aplicável aos contratos determinava a prevalência da lei do lugar em que o contrato foi concluído. Contudo, com o crescimento das transações internacionais o preceito tornou-se ineficaz para a realidade que exige rapidez e

fluidez⁶. A aplicação pura e simples do direito interno do mesmo modo não atendia a especificidades próprias de contratos dessa natureza⁷.

Os contratos que regem as transações internacionais, reitere-se, possuem natureza complexa posto que compreendem o acordo relacionado com as condições de compra e venda, transporte, seguro, formas de pagamento, tarifas alfandegárias e outras questões relacionadas ao objeto da transação. Na obra *Derecho de los Negocios Internacionales* bem define o autor a complexidade presente: *La regulación de la compraventa internacional de mercaderías se ha caracterizado desde antiguo por una marcada complejidad*⁸

São diversos os fatores que implicaram na existência de um esforço no âmbito da compra e venda internacional com o intuito de conseguir um regime uniforme que simplifique a realização das operações internacionais e facilitem os intercâmbios. O resultado de todos esses esforços envidados têm sido uma série de práticas comerciais firmadas em contratos elaborados por associações profissionais de comerciantes encabeçadas pela Câmara de Comércio Internacional de Paris, uma organização não governamental, que tem tido influência decisiva no processo de unificação e codificação deste setor no âmbito internacional.

Atualmente, conta-se com a Convenção das Nações Unidas sobre os contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias de 1980, sendo que sua existência e aceitação generalizada foi construída a partir de um importante substrato de usos e costumes de caráter profissional.

As associações que representam as categorias específicas de clientes apresentam preocupação na elaboração das cláusulas e tendem a propor modelos com as soluções mais favoráveis para seus representantes. A Câmara de Comércio Internacional tem adotado um enfoque de caráter aberto que atende aos interesses de todas as partes, provedores e distribuidores, vendedores e compradores. A organização tem dedicado esforços substanciais na elaboração de contratos modelo que podem ser utilizados de duas maneiras: como um conjunto de cláusulas que as partes só tem que completar os

⁶ O Estado representa a criação deliberada e consciente da vontade dos indivíduos que o compõem, de acordo com as doutrinas do contratualismo social, conforme explicitado por BONAVIDES, Paulo. *Do estado liberal ao estado social*, 9ª edição, São Paulo: Malheiros, 2009, p. 41.

⁷ Para informações adicionais a este respeito ver: BURDEAU, George. *O Liberalismo* (trad. de J. Ferreira), Sintra: Publicações Europa-América, 1979.

⁸ ROZAS, José Carlos Fernández. GARCÍA, Rafael Arenas. ASENSIO, Pedro Alberto de Miguel. *Derecho de los Negocios Internacionales*. Madrid: Iustel, Ed. 2007, p. 338.

espaços, elegendo as alternativas que se apresentam, ou como uma lista de referências em que as partes utilizam algumas cláusulas como exemplo do que devem incluir em seu contrato. A Câmara pretende estabelecer um equilíbrio entre as questões correntes que requerem soluções rápidas e as questões que fornecem as partes a possibilidade de decidir, eleger entre as várias soluções.

O equilíbrio é difícil, uma vez que se propõem diversas alternativas. Todavia não há dúvidas de que na difusão de seus modelos a Câmara de Comércio Internacional realiza um trabalho importante na construção de boas práticas contratuais de comércio internacional. Essas ações promovem a harmonização das práticas mediante a utilização de uma mesma terminologia. Os modelos de contrato da organização estão preparados para limitar as cláusulas que devem ser cumpridas pelas partes e incluem um conjunto de disposições de salvaguarda, com exceção dos dados sobre a identidade das partes e a descrição da mercadoria.

2. O Processo de Unificação e Codificação

Os operadores do Direito também têm promovido uma série de usos e práticas apoiando-se na arbitragem para a resolução de eventuais litígios. As organizações internacionais tais como *Unidroit*, *Uncitral* e a Conferência de Haia têm fomentado a cooperação interestatal resultando na aprovação de diversos convênios. O movimento unificador iniciou-se em 1926 por iniciativa do Instituto de Direito Internacional e teve como sucessores a Convenção de Haia sobre Direito Uniforme na Formação de Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias de 1964 e a Convenção de Haia sobre o Direito Uniforme e a Formação de Contratos de Venda Internacional de Bens Móveis de 1964. De modo sucessivo aprovou-se a Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias de 1980.

A Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de 1980 é aplicada aos contratos firmados entre contratantes que tenham seus estabelecimentos em Estados diferentes, sem que necessariamente os Estados contratantes sejam diversos. Para que a Convenção se aplique às partes contratantes é necessário que o país seja signatário da Convenção, sendo obrigatória a sua observação. No obra de origem espanhola já citada, a Convenção tem seu objetivo assim delineado: *La CCIM tiene como objeto unificar la normativa aplicable al contrato de compraventa*

*internacional, favoreciendo de esta forma la certeza en torno a la normativa reguladora del mismo*⁹

No que atine ao âmbito de aplicação material, as regras da Convenção em comento aplicam-se às compras e vendas de bens móveis corpóreos, excluindo-se, portanto as compras e vendas de bens imóveis e de propriedade intelectual ou industrial e bens incorpóreos de modo geral. O âmbito de aplicação material da Convenção varia conforme as disposições sobre formação dos contratos, direitos e obrigações dos contratantes.

Registre-se que a eficácia da Convenção exige uma interpretação harmônica e conforme as legislações dos países em que terão de ser aplicadas, posto que fundamentações diferentes podem comprometer o intuito unificador da Convenção. A unificação tende a fornecer a segurança jurídica tão almejada pelas partes envolvidas nas negociações internacionais.

De outro lado, as partes contratantes têm autonomia de vontade para que, em havendo consenso, excluam a aplicação da Convenção aos contratos firmados. O ideal é que as partes contratantes tenham elegido o direito aplicável a eventuais divergências.

As Convenções em muito se assemelham quanto ao objetivo que consiste na codificação e unificação em matéria de contratação nas transações internacionais. Os contratos nascem com a proposta devidamente aceita pela parte interessada. Vencida a formalização, deve-se verificar se o instrumento contém os requisitos essenciais previstos pelo direito e necessários a existência do contrato formal.

3. As Cláusulas Contratuais e suas Nuances

O presente tópico ressalta a conceituação apresentada por Douglas S. Hartung, para quem as cláusulas são comuns a todos os contratos de compra e venda internacional de mercadorias. Em suas palavras as cláusulas comuns são: identificação das partes, cláusula *hardship* e força maior, foro internacional de legislação aplicável, cláusula de garantia, objeto do contrato, duração do contrato e extinção¹⁰.

⁹ ROZAS, José Carlos Fernández. GARCÍA, Rafael Arenas. ASENSIO, Pedro Alberto de Miguel. *Derecho de los Negocios Internacionales*, op. cit., p. 358.

¹⁰ HARTUNG, Douglas S. *Negócios Internacionais*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002. p. 133.
Revista Jurídica, v. 16, n. 2 (2017): Julho - Dezembro, Anápolis/GO, UniEVANGÉLICA
<http://revistas.unievangelica.edu.br> - v.16, n.2, jul.-dez. 2017 • p. 105-116 - ISSN 2236-5788

A identificação das partes é indispensável para a determinação das obrigações. A princípio pode-se pensar apenas em vendedor e comprador, entretanto há situações em que pode haver terceiros interessados, ocorrendo o que se nomina de triangulação.

As condições de compra e venda consistem nas responsabilidades das partes determinando quando começam e quando terminam as obrigações dos contratantes. São os *incoterms*, *International Commercial Terms*, que na definição de Douglas Hartung consistem em *uma série de regras internacionais padronizadas que fornecem uma interpretação mais precisa possível dos termos e condições utilizados em contratos de venda com o exterior*.¹¹ Estes termos foram criados com a finalidade de definir direitos e obrigações das partes em casos de disputas judiciais e são instrumentos fundamentais no marco da compra e venda internacional de mercadorias.

A obra *Derecho de Los Negocios Internacionales* assim se refere aos *incoterms*:

Estamos ante una nueva manifestación de empleo de los usos y costumbres mercantiles que se evidencia, principalmente, en la utilización de ciertos términos de contratación conocidos como <<Inconterms>> (Internacional CommercialTerms), elaborados en el seno de la Cámara de Comercio Internacional de París en 1936 y objeto de diversas versiones...¹²

O objetivo é estabelecer uma série de regras internacionais para a interpretação dos termos mais utilizados nas operações de comércio internacional facilitando a interpretação e evitando divergências dispensáveis. Os *inconterms* são considerados cláusulas e são regulamentados pela Câmara de Comércio Internacional. Os mais comuns são FOB, *Free on Board* (Livre a Bordo), CFR, *Cost and Freight* (Custo e Frete), CIF, *Cost, Insurance and Freight* (Custo, Seguro e Frete), EXW, *Ex Works*, entre tantos outros.

As cláusulas *hardship* e de força maior são as condições que podem extinguir, impossibilitar ou dificultar o cumprimento do contrato. As cláusulas *hardship* remetem a fatos que alteram as circunstâncias dos contratos prejudicando uma das partes e interferindo nas questões econômicas acordadas. As cláusulas de força maior são utilizadas para resguardar-se de fenômenos da natureza, guerras, atos políticos, entre distintos eventos inevitáveis que têm o condão de impedir a continuidade do contrato levando, geralmente, à sua extinção.

¹¹ Idem, p. 31.

¹² ROZAS, José Carlos Fernández. GARCÍA, Rafael Arenas. ASENSIO, Pedro Alberto de Miguel. *Derecho de los Negocios Internacionales*, op. cit., p. 395.

A disposição acerca da jurisdição é de importância primordial em um contrato de compra e venda de mercadoria internacional posto que determina qual a jurisdição será aplicável ao caso concreto. Medida que vem sendo utilizada com frequência é a utilização da Câmara de Comércio Internacional de Paris como órgão conciliador e julgador de lides internacionais.

As cláusulas de garantia visam reparar determinado prejuízo que uma das partes venha a ocasionar a outra. Várias são as garantias internacionais que objetivam o cumprimento das obrigações. Há que se citar o *Bid Bond* que garante em caso de licitação, caso o vencedor não venha a assinar o contrato, que a parte prejudicada obtenha um ressarcimento que será disponibilizado pela instituição bancária emitente da carta de garantia. O *Performance Bond e a Refundment Bond*. Na primeira garantia há obrigação de cumprimento ou execução do contrato. Na segunda há a previsão do reembolso de recursos. Há também a *Advanced Payment Guarantee* que consiste na garantia de reembolso do pagamento antecipado. Todos os institutos referidos têm a mesma natureza e objetivam a reparação de eventuais prejuízos perpetrados.

A cláusula de retenção de título determina que a propriedade dos bens seja transferida após o pagamento integral do preço, caso o comprador não satisfaça o preço da mercadoria, o vendedor tem o direito de adentrar no recinto do comprador e proceder a retomada dos bens. Em se tratando de comércio internacional na prática essa cláusula apresenta efetividade limitada.

As cláusulas de escala de preços têm o objetivo de esclarecer as partes que se ocorrerem oscilações nos valores de insumos que ocasionem o aumento nos preços, este aumento será repassado ao comprador, de modo que ocorra o equilíbrio econômico dos custos da matéria prima e mão e obra.

As cláusulas de juros visam regular a quitação nos contratos de venda internacional, em especial, quando ocorrerem atrasos nos pagamentos parcelados. Assim, se o devedor não obedecer às datas de vencimento das parcelas, e efetuar o pagamento em data diferente daquela consignada no instrumento contratual, será aplicada a taxa de juros estabelecida contratualmente entre o vendedor e comprador. Sendo adotada a denominada taxa *LIBOR (London Interbank Offered Rate)* ou outra avençada no contrato.

As cláusulas de arbitragem consistem em um sistema de controvérsias por intermédio da mediação, sem a necessidade de levar o litígio ao judiciário, salvo quando

se tratar de execução da decisão arbitral. O contrato deve indicar claramente qual o órgão que presidirá a arbitragem, o local onde ocorrerá o julgamento, a composição do colegiado julgador, e a indicação das regras a serem adotadas quando se tratar de julgamento pela Câmara de Arbitragem.

A obra de José Maria Rossani Carcez, *Contratos Internacionais Comerciais: Planejamento, Negociação, Solução de Cláusulas Especiais, Convenções Internacionais* trata da matéria relativa aos Contratos no Comércio Internacional e consignou que é fundamental fazer constar cláusulas, que no futuro certamente facilitarão as soluções de eventuais controvérsias, sendo elas: cláusula de escolha de idioma; cláusula atributiva de jurisdição; cláusula de rescisão; confidencialidade; *Hardship Clauses*; cláusula penal de garantias e fórmulas de comunicação válida.

Merece destaque a cláusula de escolha de idioma, que a princípio parece dispensável, entretanto estabelece a necessidade de determinar apenas um idioma para tradução do instrumento contratual. Essa medida facilita a tradução, evita a ocorrência de equívocos a ela relacionados e minimiza a duplicidade de interpretação que, como consequência, pode trazer controvérsias de difícil solução.

Do mesmo modo, é fundamental que os contratos apresentem previsão de rescisão, mesmo aqueles com prazo determinado, pois forçoso se faz regular a forma de rescisão de contrato, em caso de eventos extraordinários, sendo recomendado que desde logo restem estabelecidos quais os atos que podem levar a rescisão contratual.

Os contratos de compra e venda internacional de mercadorias também contêm cláusulas específicas, conforme a modalidade da contratação firmada. As cláusulas específicas diferem conforme a natureza do contrato e se adéquam as especificidades de cada contratação. Certo é que quanto mais completo o contrato que rege a negociação internacional maiores serão as chances de solucionar as eventuais discussões advindas da relação negocial.

Considerações Finais

As negociações internacionais dificilmente deixarão de ter como atributo a complexidade, já inerente, a relação que as partes estabelecem entre si. É impraticável exigir que as relações negociais de comércio internacional tenham como particularidade a simplicidade, uma vez que por todo o exposto, precisam atender a interesses, por diversas ocasiões, contrários.

A dinamicidade do mundo moderno e as inovações frequentes trazem a todo tempo novos desafios às transações comerciais internacionais. As novidades tecnológicas e a evolução na comunicação, com a expansão da *internet* e de seu aproveitamento no comércio internacional, aliadas a diminuição de entraves entre os Estados acarretam desafios cada vez mais instigantes.

Todavia, com a uniformização crescente das regras aplicáveis às contratações internacionais, essas complexidades tendem a se amenizar. Por outro viés é indispensável que as partes contratantes e os Estados gradativamente se tornem mais empenhados na busca da solução de controvérsias que eventualmente surjam de modo a não comprometer as transações internacionais e os benefícios que elas acarretam aos contratantes ao Estado e a terceiros. Com a uniformização das regras que regem as relações e a adaptabilidade a essa nova ordem mundial os conflitos tendem a ser resolvidos de modo mais prático, seguro e menos oneroso, atendendo assim aos interesses de todos os interessados.

Referências

BONAVIDES, Paulo. *Do estado liberal ao estado social*. 9ª. São Paulo: Malheiros, 2009.

BURDEAU, George. *O Liberalismo* (trad. de J. Ferreira), Sintra: Publicações Europa-América, 1979.

CARCEZ, José Maria Rossani. *Contratos Internacionais Comerciais: Planejamento, Negociação, Solução de Cláusulas Especiais, Convenção Internacionais*, 1ª. São Paulo: Saraiva, 1994.

HARTUNG, Douglas S. *Negócios Internacionais*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002.

ROZAS, José Carlos Fernández; GARCÍA, Rafael Arenas; ASENSIO, Pedro Alberto de Miguel. *Derecho de los Negocios Internacionales*. Madrid: Iustel, 2007.